

**JUAL-BELI MOBIL MELALUI BISNIS REFERENSI
PADA PT. SAMIJAYA PEKANBARU DITINJAU MENURUT
PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum Islam Di Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Pekanbaru**



OLEH:

INDRA MELTA
NIM : 10422025071

**PROGRAM S1
JURUSAN MUAMALAH**

**FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU**

2011

**JUAL-BELI MOBIL MELALUI BISNIS REFERENSI
PADA PT. SAMIJAYA PEKANBARU DITINJAU MENURUT
PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum Islam Di Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Pekanbaru**



OLEH:

INDRA MELTA
NIM : 10422025071

**PROGRAM S1
JURUSAN MUAMALAH**

**FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU**

2011

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “JUAL-BELI MOBIL MELALUI BISNIS REFERENSI PADA PT. SAMIJAYA PEKANBARU DITINJAU MENURUT PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH. Dalam syari’at Islam yang dibawa Nabi Muhammad s.a.w. bersifat universal, mengatur semua aspek kehidupan manusia, baik aspek ibadah maupun aspek muamalah. Muamalah merupakan hubungan manusia dengan manusia, hal itu bisa berupa jual beli, sewa menyewa, pinjam meminjam dan lain sebagainya. Diantara muamalah itu adalah jual beli, yaitu menukar barang dengan barang atau barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.

Pada PT. Sami Jaya Pekanbaru telah berlangsung kegiatan jual beli. Jual beli yang dilaksanakan adalah jual beli mobil melalui bisnis referensi, orang yang ingin membeli mobil pada perusahaan ini membayar uang muka sebesar Rp. 3.000.000,- dan bisa mendapatkan mobil tanpa membayar kekurangan dari harga dengan cara mengajak orang lain untuk ikut membeli mobil pada perusahaan ini.

Dari latar belakang tersebut penulis melihat permasalahan pada sistem pelaksanaan jual beli melalui bisnis referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru dan bagaimana pandangan hukum Islam terhadap jual beli melalui bisnis referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru ini.

Tempat pelaksanaan penelitian ini adalah pada PT. Sami Jaya Pekanbaru yang beralamat di Jl. Paus Perumahan Permata Paus Blok U no.12 kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pelaksanaan jual beli mobil melalui bisnis referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru, dan juga melihat pandangan hukum Islam terhadap pelaksanaan jual beli mobil melalui bisnis referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru.

Pengumpulan data diambil melalui obsersi, wawancara, kepustakaan, dan dokumentasi. Metode Penulisan adalah metode deskriptif analitik, deduktif, dan induktif terhadap data primer dan data sekunder. Data Primer dalam penulisan ini diperoleh dari Kepala Cabang PT. Sami Jaya Pekanbaru dan staf pada kantor PT. Sami Jaya Pekanbaru, dan data sekunder diperoleh dari dokumentasi dan literatur yang ada kaitannya dengan permasalahan ini.

Dari penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan jual beli mobil pada PT. Sami Jaya Pekanbaru telah memenuhi rukun jual beli sesuai dengan hukum Islam, tetapi diadalam proses pelaksanaannya terdapat unsur penipuan seperti jual beli *al-Arbun*, dan ini adalah jual beli yang dilarang di dalam Islam.

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| NOTA PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| MOTTO | iv |
| PERSEMBAHAN | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| ABSTRAK | ix |
| DAFTAR ISI | xi |
| BAB I : PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Batasan Masalah | 6 |
| C. Rumusan masalah | 6 |
| D. Tujuan Dan Kegunaan | 7 |
| E. Metode Penelitian | 7 |
| F. Sistematika Pembahasan | 11 |
| BAB II : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN | |
| A. Sejarah Dan Tempat Kedudukan Perusahaan | 12 |
| B. Visi dan Misi Perusahaan | 13 |
| C. Struktur Organisasi | 15 |
| D. Legalitas Perusahaan | 18 |

BAB III : TINJAUAN UMUM TENTANG JUAL BELI

| | |
|---|----|
| A. Pengertian Jual Beli dan Dasar Hukum Jual Beli | 19 |
| B. Rukun dan Syarat Jual Beli | 21 |
| C. Hukum Jual Beli | 26 |
| D. Macam-macam Jual Beli | 35 |
| E. Jual Beli Salam | 38 |

BAB IV : PELAKSANAAN JUAL-BELI MOBIL PADA PT. SAMI JAYA PEKANBARU DITINJAU DARI HUKUM ISLAM

| | |
|---|----|
| A. Sistem pelaksanaan jual beli dengan sistem referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru | 42 |
| B. Pandangan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Jual-Beli Dengan Sistem Referensi Pada PT. Sami jaya Pekanbaru | 50 |

BAB V : PENUTUP

| | |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan | 56 |
| B. Saran | 57 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia adalah makhluk sosial, seorang manusia tidak dapat melangsungkan kehidupannya di atas bumi ini tanpa adanya proses interaksi dengan manusia lain. Adanya interaksi antara sesama manusia seperti perkawinan, jual-beli, pinjam-meminjam, sewa-menyewa adalah merupakan realisasi dari perilaku manusia sebagai makhluk sosial.

Islam mengatur hubungan antara sesama manusia, ini disebut dengan muamalah yang berarti semua hukum syariat yang bersangkutan dengan urusan duniawi, dengan memandang kelanjutan hidup seseorang, seperti jual-beli, tukar-menukar, pinjam-meminjam, beri-memberi, dan lain-lainnya¹.

Kelangsungan hidup yang diharapkan oleh manusia melalui proses muamalah tidak akan terjamin, seandainya sistem yang digunakan dalam bermuamalah tidak sesuai dengan peraturan yang ada. Sehingga tidak ada kemaslahatan manusia dalam interaksi sosial.

Islam sebagai sistem hukum berdasarkan wahyu dapat berfungsi sebagai alat kontrol sosial yang mempunyai tujuan mewujudkan kemaslahatan manusia di dunia dan akhirat. Untuk terwujudnya tujuan itu sangat ditentukan oleh keharmonisan manusia baik secara individu maupun kolektif, serta hubungan manusia dengan alam disekitarnya, dan yang terpenting adalah keharmonisan hubungan antara manusia sebagai makhluk dan Allah SWT sebagai Tuhan.

¹ Ibnu Mas'ud, *Fiqh Mazhab Syafi'i*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2000), Jilid 2, h. 19.

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Asy-Syifa', 2000), h. 47.

1. *Bai'al-Muqayadhah*, atau *bai'al-ain*, yakni jual-beli barang dengan barang yang lazim disebut dengan barter, seperti menjual beli hewan dengan gandum.
2. *Bai'al-Muthlaq*, atau *bai'al-ain bil-dain*, yakni jual beli barang dengan barang yang lain secara tangguh atau menjual barang dengan ganti secara mutlak, seperti pembayaran dengan uang.
3. *Bai'al-sharf*, atau *bai'al-dain bildain*, yakni jual-beli alat pembayaran dengan alat pembayaran yang lain jual beli rupiah dengan dolar atau lainnya.
4. *Bai'as-salam*, atau *bai'aldain bil-ain*, yaitu pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka⁴.

Manusia selalau berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dalam kehidupan manusia sangat dinamis, berbagai kebutuhan yang pada mulanya merupakan kebutuhan sekunder dapat berubah menjadi kebutuhan primer, sesuai dengan kondisi kehidupan masing-masing orang.

Melihat kondisi saat sekarang ini dimana masyarakat menjadikan mobil sebagai salah satu alat transportasi yang sangat dibutuhkan, dalam artian bahwa mobil adalah salah satu kebutuhan penting bagi masyarakat, hal ini dapat dirasakan terutama didaerah perkotaan, namun juga banyak di lihat keinginan serupa terdapat pada masyarakat didaerah pedesaan.

Tingginya harga mobil membuat sebagian masyarakat tidak mampu untuk membelinya. Salah satu solusi yang digunakan masyarakat untuk dapat memiliki

⁴ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 108.

mobil adalah dengan melakukan pembelian dengan sistem kredit mobil pada perusahaan-perusahaan mobil, yang pembayarannya tidak secara utuh tapi dengan angsuran.

Salah satu perusahaan yang menawarkan jasa kredit mobil kepada masyarakat adalah PT. Sami Jaya Pekanbaru. Perusahaan ini menawarkan kepada masyarakat yang hendak memiliki mobil dengan sistem pembayaran, yaitu dengan membayar uang tanda jadi kepada perusahaan dan menjadi anggota pada perusahaan tersebut. Tetapi mobil yang di pesan akan diberikan setelah pelunasan pembayaran dengan melaksanakan sistem yang telah ditentukan oleh perusahaan⁵.

Pelaksanaan sistem pembayaran yang ditawarkan oleh perusahaan ini adalah dengan cara yaitu,

1. Pelunasan dengan membayar tunai harga mobil. Contohnya: jika seseorang membeli harga mobil dengan harga Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah), dia membayar tanda jadi sebesar Rp. 3.000.000,- (tiga juta rupiah), dan mobil akan diserahkan jika kekurangan ini di lunasi maka serah terima mobil akan dilaksanakan.
2. Pembayaran dengan menjadi *Sales Force* (mengajak orang lain untuk ikut membeli mobil) atau dikenal pada perusahaan ini dengan mereferensi orang lain.. Maksudnya jika pembeli tidak menggunakan uangnya untuk membayar, pembeli yang telah menjadi anggota dengan membayar uang tanda jadi pembelian mobil bisa mendapatkan mobilnya dengan

⁵ Depri Gusnaldi (staf marketing), *wawancara*, Tanggal 16 April 2010.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.....”⁷

Dari latar belakang diatas penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian lebih lanjut dan menuangkannya dalam tulisan ilmiah dengan judul: “JUAL-BELI MOBIL MELALUI BISNIS REFERENSI PADA PT. SAMIJAYA PEKANBARU DITINJAU MENURUT PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH”.

B. Batasan Masalah

Untuk lebih terarahnya ruang lingkup penelitian ini, maka peneliti membuat batasan masalah yang akan diteliti tentang sistem pelaksanaan jual-beli dengan sistem referensi mobil pada PT. Sami Jaya Pekanbaru dan prespektif Hukum Islam terhadap sistem pelaksanaan jual-beli mobil dengan sistem referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah disebutkan peneliti merumuskan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan jual beli pada PT. Sami Jaya Pekanbaru
2. Bagaimana prespektif Hukum Islam terhadap sistem pelaksanaan jual-beli mobil dengan sistem referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru.

⁷ Departemen Agama RI, *op.cit.*, h. 49.

D. Tujuan Dan Kegunaan

1. Adapun tujuan penelitian ini adalah:
 - a. Untuk mendapatkan gambaran yang objektif tentang sistem pelaksanaan jual-beli mobil dengan sistem referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru.
 - b. Untuk mengetahui pandangan hukum Islam tentang pelaksanaan jual-beli mobil dengan sistem referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru.
2. Adapun kegunaan penelitian ini adalah:
 - a. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi peneliti pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
 - b. Untuk menambah wawasan peneliti tentang hukum Islam dalam bidang Muamalah, khususnya jual-beli.
 - c. Sebagai karya ilmiah penulis sebagai sumbangan pemikiran bagi masyarakat serta seluruh pembaca.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang dilaksanakan di PT. Sami Jaya Pekanbaru yang beralamat di Jl. Paus Perumahan Permata Paus Blok U no.12 Pekanbaru, Karena perusahaan ini mudah dijangkau, mengingat keterbatasan penulis dalam hal biaya dan waktu.

2. Subjek dan objek penelitian

Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah karyawan PT. Sami Jaya Pekanbaru. Sedangkan yang menjadi objek penelitian ini adalah sistem pelaksanaan jual-beli pada perusahaan tersebut.

3. Populasi dan sampel

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh karyawan PT Sami Jaya Pekanbaru yang berjumlah 7 orang yang terdiri dari Kepala Cabang, staf marketing, staf keuangan, dan staf lapangan. Dengan populasi yang berjumlah 7 orang, maka peneliti menjadikan seluruh populasi menjadi sampel atau total sampling.

4. Sumber Data.

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data diperoleh. Adapun data yang akan didapatkan dalam penulisan skripsi ini bersumber dari data *Primer* dan data *Sekunder*.

- a. Data *Primer*, yaitu data yang diperoleh dari Kepala Cabang PT. Sami Jaya Pekanbaru, staf, dan karyawan pada kantor PT. Sami Jaya Pekanbaru yang menjadi populasi pada penelitian ini.
- b. Data *Sekunder*, yaitu data yang diperoleh dari dokumentasi dan literatur yang ada kaitannya dengan permasalahan ini.

5. Metode Pengumpulan Data.

Mengumpulkan data adalah mendapatkan data dari obyek yang diteliti untuk memudahkan peneliti dalam menjawab problematika, mencapai tujuan

dan membuktikan hipotesis. Adapun data yang akan dikumpulkan oleh penulis adalah meliputi:

a. Data Perpustakaan

Karena data yang dihimpun dalam penulisan Skripsi ini antara lain adalah dari buku-buku atau data kepustakaan, maka dalam mengumpulkan data, penulis menggunakan metode *Dokumentasi*: yaitu mencari data mengenai hal-hal yang variabel, berupa buku-buku yang berkaitan dengan fiqh muamalah. Adapun langkah-langkah yang penulis lakukan adalah:

1. Pencatatan data yang berkaitan dengan penulisan skripsi
2. Melakukan penelaan dan pengkajian terhadap data yang telah diperoleh, sehingga penulis benar-benar mengerti dan memahami data yang telah diperoleh dan dimasukkan dalam penulisan skripsi.
3. Melakukan *klasifikasi* data yang sesuai dengan pembahasan.

b. Data Lapangan

Dalam pengumpulan data lapangan, penulis menggunakan beberapa metode, diantaranya adalah :

1. *Observasi*, yaitu pengamatan langsung pada obyek yang diteliti dengan melihat sendiri, kemudian dilakukan pencatatan kejadian pada keadaan yang sebenarnya dilapangan.
2. *Wawancara*, yaitu serangkaian percakapan yang berlangsung antara penulis dan pelaku (ahli) untuk memperoleh data tentang praktek jual beli mobil melalui bisnis referensi pada PT Sami Jaya Pekanbaru.

3. *Dokumentasi*, yaitu mencari data mengenai hal-hal yang *variabel* yang berupa catatan, traskrip, surat kabar, majalah, notulensi, agenda, brosur dan sebagainya.

6. Metode Analisa Data.

Analisis atau pengolahan data adalah kegiatan lanjutan setelah pengumpulan data dilaksanakan. Adapun metode yang penulis pakai dalam menganalisis data adalah Deskriptif Kualitatif, yaitu proses pelacakan dan pengaturan secara sistematis transkrip wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain yang dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman terhadap bahan-bahan tersebut agar dapat diinterpretasikan temuannya kepada orang lain. Kemudian dianalisa dengan menggunakan pendapat atau teori para ahli yang relevan dan dikaitkan dengan hukum Islam.

7. Metode Penulisan

- a. Deskriptif Analitik, yaitu dengan mengumpulkan pertanyaan dan fenomena yang ada kemudian disajikan secara apa adanya.
- b. Deduktif, yaitu mengumpulkan data yang diambil dari dalil dengan teori *generalisasi*, selanjutnya dikemukakan kenyataan-kenyataan yang bersifat khusus. Metode ini dipergunakan untuk memberi bukti-bukti khusus, sesuai dengan pengertian umum sebelumnya. Sehingga penulis dapat mengkaji dan menjelaskan secara umum tentang jual beli mobil melalui bisnis referensi.

- c. Induktif, yaitu dengan mengemukakan kenyataan dan fenomena yang bersifat khusus selanjutnya di analisa untuk memperoleh kesimpulan yang bersifat umum.

F. Sistematika penulisan

- BAB I : PENDAHULUAN, yang terdiri dari: Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian. dan Sistematika Penulisan.
- BAB II : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN, yang terdiri dari: Sejarah dan Tempat Kedudukan Perusahaan, Visi dan Misi Perusahaan, Struktur Organisasi, dan Legalitas Perusahaan.
- BAB III : TINJAUAN UMUM TENTANG JUAL-BELI MENURUT HUKUM ISLAM, yang terdiri dari: Pengertian dan Dasar Hukum Jual-Beli, Rukun dan Syarat Jual-Beli, Hukum Jual –Beli, Macam-Macam Jual-Beli, dan Jual Beli *Salam*.
- BAB IV : PELAKSANAAN JUAL-BELI MOBIL PADA PT. SAMI JAYA PEKANBARU DITINJAU DARI HUKUM ISLAM, yang terdiri dari: Sistem pelaksanaan jual beli dengan sistem referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru, dan Pandangan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Jual-Beli Dengan Sistem Referensi Pada PT. Sami jaya Pekanbaru.
- BAB V : PENUTUP, yang terdiri dari: Kesimpulan dan Saran-saran.

BAB II

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Dan Tempat Kedudukan Perusahaan

PT Sami Jaya adalah sebuah perusahaan yang didirikan oleh Bapak Joko Winarno pada tanggal 11 Agustus 2004, yang mempunyai tiga anak perusahaan yaitu:¹

1. PT Sami Jaya Motor, yang bergerak di bidang jual beli sepeda motor
2. Sami Jiro Club, yang bergerak dibidang tour dan travel perjalanan haji dan umrah
3. PT Walika Jaya, yang bergerak dibidang jual beli mobil yang disebut program Tamtama Dua

Dalam program Tamtama Dua atau program mobil, yang dijalankan oleh anak perusahaan PT Walika Jaya, yang beralamat di Gedung TALUSON (HERO) Lantai 2 Jl. R.P. Soeroso No. 30 Menteng Jakarta Pusat 10330 Tlp. 021-3150660 Fax. 021-3161620, 31927980. Sebagai dealer mobil Sami Jaya mempunyai 3 jenis transaksi yaitu:²

1. Cash
2. Kredit
3. Booking fee 3 juta

Setiap konsumen Sami Jaya mendapatkan keanggotaan sebagai Sales Force (sistem bisnis referensi) yang diberlakukan oleh perusahaan Sami Jaya.

¹ Depri Gusnaldi (staf marketing), *wawancara*, Tanggal 16 April 2010.

² Ujang (Kepala Cabang), *wawancara*, Tanggal 25 April 2010.

Besarnya antusias masyarakat ditanggapi dengan cepat oleh perusahaan dengan membuka lebih dari 60 kantor cabang di seluruh nusantara dalam waktu 1 tahun atau 5 kantor cabang / bulannya

Sebagaimana yang dijelaskan perusahaan ini juga merupakan show room mobil dan mengajak kepada masyarakat untuk memiliki mobil dengan cara membeli mobil melalui bisnis referensi.³

Bisnis Referensi adalah sistem bisnis yang diberlakukan di Sami Jaya dimana seorang yang melakukan transaksi baik itu pembelian Cash , Kredit maupun Inden (Booking Fee), maka akan mendapatkan hak untuk menawarkan mobil di samijaya kepada siapapun (berhak menjualkan mobil) berhak mendapatkan bonus bonus yang ditawarkan oleh Sami Jaya selama syarat syarat untuk mendapatkan bonus dipenuhi.

Didaerah pekanbaru PT Sami Jaya memebuka cabang pada tahun 2005 yang beralamatkan di Komplek Sentra Bisnis Blok A no. 08. pada awal 2007 cabang PT Sami Jaya pekanbaru ini pindah alamat ke Jl. Paus Perumahan Permata Paus Blok U no.12 Pekanbaru.⁴

B. Visi dan Misi Perusahaan

Dalam pelaksanaan pengelolaan perusahaan ini mempunyai visi dan misi. Visi dari perusahaan ini adalah:⁵

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.*

⁵ <http://sites.google.com/site/arien06/salesforceclub> akses tanggal 21 Januari 2011, jam 20.00

1. Telah banyak pabrik mobil di Negara kita dan telah banyak mobil yang diproduksi dengan berbagai merk, type dan jenis tetapi masih banyak yang belum punya mobil.
2. Mobil hingga saat ini adalah kendaraan yang nyaman, praktis dan lincah yang betul-betul dibutuhkan oleh setiap individu, terutama mereka yang aktif dan produktif. Jadi mobil bukan barang mewah tetapi alat transportasi biasa yang perlu dimiliki.
3. Pada dasarnya, entah sadar atau tidak, setiap individu membutuhkan mobil minimal empat jenis, yaitu sedan untuk kerja atau bisnis, minibus untuk membawa keluarga, pick-up untuk angkut barang dan jeep untuk perjalanan di medan jelek.

Sedangkan misi dari PT. Sami Jaya adalah:⁶

1. Mengajak anda memiliki mobil.
2. Membuka lapangan kerja dalam memiliki mobil
3. Menyediakan pasif income (pensiun) dalam program *re-entry* nasional.

Selain itu ada harapan yang diberikan PT. Sami Jaya kepada orang yang bergabung dengan perusahaan ini, yaitu:

1. Semua orang Indonesia bias punya mobil
2. Ekonomi dan keuangan kita semua bias ditingkatkan
3. Meskipun bukan karyawan kita juga dapat pensiun bulanan

⁶ <http://sites.google.com/site/arien06/salesforceclub>, akses tanggal 21 mei 2010, jam 20.00

C. Struktur Organisasi

PT sami Jaya cabang Pekanbaru mempunyai struktur yang sama dengan perusahaan lainnya. Adapun struktur organisasi PT sami Jaya cabang Pekanbaru terdiri dari: Kepala Cabang, Staf Marketing, Staf Keuangan, dan Staf Lapangan. Staf Keuangan terdiri dari Kasir dan Administrasi.⁷

Sistem kerja dari kepala cabang, Staf Marketing, Staf Keuangan, dan Staf Lapangan adalah:

a. Kepala Cabang

Tugas kepala cabang pada PT Sami Jaya Pekanbaru adalah:

1. Bertugas untuk memimpin dan mengelola kegiatan perseroan sehari-hari dengan mengindahkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
2. Pelaksanaan koordinasi kerja sehari-hari.
3. Melakukan pertemuan untuk membahas hal-hal yang dianggap perlu setiap saat.
4. Pelaksanaan rencana kerja dan instruksi kerja lainnya kepada para penanggung jawab divisi, dilakukan melalui rapat dengan para karyawan kunci tersebut setiap akhir pekan.
5. Mengevaluasi hasil kerja serta langkah-langkah atau strategi yang akan dilakukan.

b. Staf Marketing

Tugas Manajer Marketing adalah:⁸

⁷ Depri Gusnaldi, *op.cit.*

⁸ <http://www.anneahira.com/tugas-staff-marketing.htm>, akses tanggal 21 mei 2010, jam 20.00

- a. Membantu mengatur segala hal yang berhubungan dengan operasional perusahaan dari buka sampai tutup.
- b. Mengatur dan mengawasi pekerjaan semua staff dan pegawai.
- c. Harus bersedia untuk networking ke luar secara berkala dan marketing ke luar (meeting /presentasi ke luar) secara berkala.
- d. Mencari dan berhubungan dengan sponsor, berhubungan dengan Media.
- e. Mengatur segala hal yang berhubungan dengan marketing dan koordinasi events, misalnya budgeting, pembuatan brosur, koordinasi aktivitas marketing, shows, dan lain-lain.
- f. Bekerjasama atau berkomunikasi dengan para pegawai dan advisors yang ada
- g. Membuat budgeting untuk semua event dan mengawasi (*make sure*) agar event-event tersebut semuanya berjalan lancar dan profitable, dan jika dibutuhkan terjun ke lapangan mengawasi event.
- h. Meeting dengan pimpinan dan memberikan reports ke para pimpinan.
- i. Mengkoordinasi & mengawasi jalannya semua bagian baik dari akademis, social, event, performance, dsb.
- j. Bergaul dengan semua pegawai dan mengawasi agar kualitas pegawai dan customer service tetap pada level yang prima.
- k. Segala tugas lain yang membantu management dan peningkatan kinerja dari *Interlude Dance Academy*.

c. Staf Keuangan⁹

Tanggung jawab sebagai staff keuangan adalah:

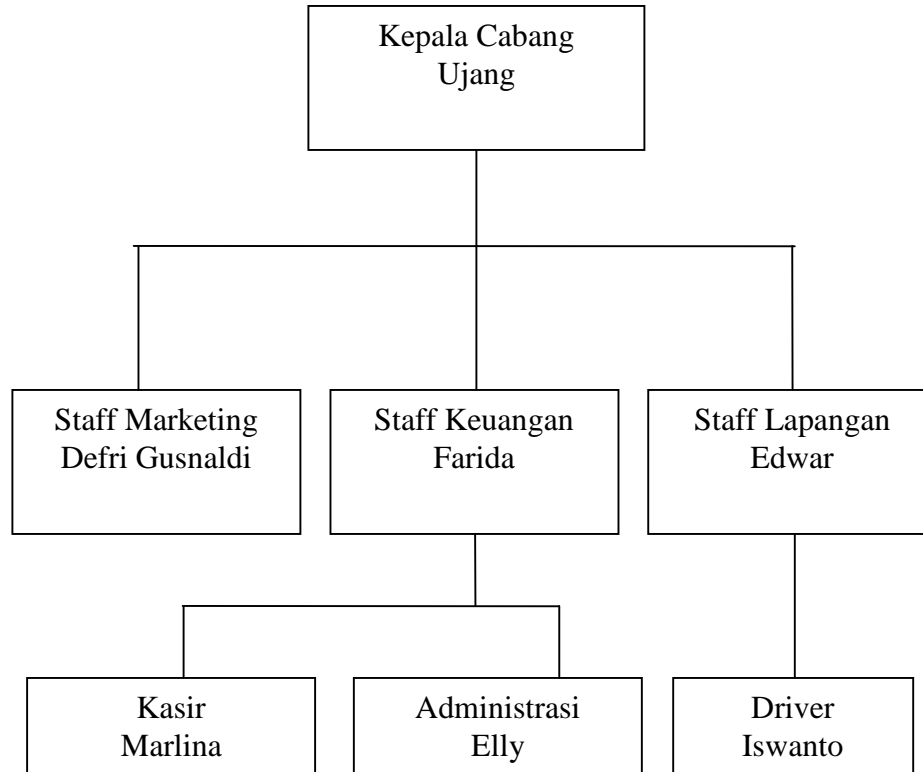
1. Membuat, memeriksa dan mengarsip faktur, nota supplier, laporan AP/AR untuk memastikan status hutang/piutang.
2. Membuat, mencetak tagihan dan surat tagihan untuk memastikan tagihan terkirim kepada pelanggan dengan benar dan tepat waktu.
3. Menerima, memeriksa tagihan dari vendor dan membuat rekapnya untuk memastikan pembayaran terkirim tepat waktu.
4. Memeriksa rangkuman kas kecil untuk memastikan penggunaan dan ketersediaan kas kecil yang efektif.
5. Menginput penerimaan pembayaran dari pelanggan, dan pembayaran ke supplier dengan tepat waktu dan akurat untuk memastikan ketepatan waktu dan keakuratan penerimaan maupun pembayaran.
6. Memeriksa laporan rekonsiliasi untuk memastikan data terinput dengan benar.
7. Mengarsip seluruh dokumen transaksi untuk menjaga ketertiban administrasi dan memudahkan penelusuran dokumen.
8. Melakukan stock opname setiap akhir bulan untuk melihat ada/tidaknya selisih jumlah barang di gudang dan catatan di keuangan.

d. Staf Lapangan

Staf lapangan pada PT Sami Jaya Pekanbaru membantu pekerjaan Kepala Cabang dilapangan dan sekaligus dibantu oleh seorang supir.

⁹ *Ibid.*

Struktur Organisasi PT Sami Jaya Pekanbaru



Data: Dokumentasi PT Sami Jaya Cabang Pekanbaru

D. Legalitas Perusahaan¹⁰

1. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) No. 02398/1.824.51
2. Tanda Daftar Perusahaan Terbatas (TDP) No. 09.05.1.50.51539
3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) No. 02.192.495.6-071.000
4. Surat Keterangan Domsili Usaha (SKDU) No. 118/1.755.00
5. Pengesahan Akte Pendirian Perseroan Terbatas dan HAM RI No. C-15515HT.01.01.TH 2005
6. Surat Izin Usaha Sewa Beli (Hire Purchase) No. 10/PDN-2/9/2005
7. Surat Ijin Usaha Undang Undang Gangguan No. 57/JP/2005

¹⁰ Brosur PT. Sami Jaya Pekanbaru.

TINJAUAN UMUM TENTANG JUAL BELI MENURUT HUKUM ISLAM

1. Pengertian Jual-Beli

ء بالشىء

[illegible]

تملیکا

“Saling tukar menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan”

² Rahmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, cet. Ke-X, (Bandung : CV. Pustaka Setia, 2001), h 73.

Definisi tersebut juga dikemukakan oleh ulama' Malikiyah dan Syafi'iyah. Dalam hal ini mereka melakukan penekanan kepada kata “milik dan pemilikan”, karena ada juga tukar menukar harta yang sifatnya tidak harus dimiliki, seperti sewa-menyewa (*Ijarah*).

2. Dasar Hukum Jual-Beli

Jual beli sebagai sarana tolong-menolong antar sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam al-Qur'an dan sunnah Rasulullah saw. Terdapat sejumlah ayat al-Qur'an yang berbicara tentang jual beli.³

a. Landasan Al-Qur'an :

Firman Allah SWT dalam surat al-Baqarah ayat 275 :

.....واحل الله البيع وحرم الربوا

Artinya : “.....Dan Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan *riba*”⁴.

Dan dalam Surat am-Nisa ayat 29:

.....كذلك حرم الله البيع وحرم الربوا.....

Artinya : “.....Kecuali dengan jalan perniagaan yang dilakukan suka sama suka.....”⁵.

Dari wahyu diatas, Allah telah menghalalkan jual-beli, karena dalam jual-beli ada hal-hal yang menghendaki kehalalannya, sedangkan dalam *riba* terdapat mafsadah (kerusakan) yang menghendaki. Dan dalam jual-beli harus berdasarkan adanya kerelaan pada kedua belah pihak untuk menjamin keabsahan jual-beli.

³ Nasrun Haroen, *op.cit.*, h. 113.

⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Asy-Syifa', 2000) h. 47.

⁵ *Ibid.*

b. *Landasan as-Sunnah:*

عن رفعة بن رافع رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل :

أطيب ؟ قال "عمل الرجل بي , وكل بيع مبرور". رواه البزار وصححه الحاكم⁶

“Dari Rifa’ah bin Rafi’ r.a, bahwasanya Rasulullah saw ditanya :apakah kerja yang paling baik? Rasulullah saw menjawab: orang yang bekerja dengan tangannya, dan semua jual beli yang bersih” (HR. Al-Bazzar dan disohehkan oleh Al-Hakim).

c. *Landasan ijma’*

Ulama’ telah sepakat bahwa jual beli di perbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kehidupan dirinya, tanpa bantuan orang lain. namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.⁷

B. Rukun dan Syarat Jual-Beli

Jual-beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual-beli itu dapat dikatakan sah oleh syara’. Dalam menentukan rukun dan syarat jual-beli, terdapat perbedaan pendapat para ulama’, namun mempunyai maksud dan tujuan yang sama.

1. Rukun jual-beli

a. *Penjual dan pembeli*⁸

Syaratnya adalah :

⁶ Al-Hafiz bin Hajr Al-Asyqolani, *Bulugul Maram*, (Semarang : CV. Toha Putra, tth), h. 158.

⁷ Rahmat Syafe’i, *op. cit.*, h. 75.

⁸ Moh Rifa’i., *Ilmu Fiqih Islam*, (Semarang : CV. Toha Putra, 1987), h. 402.

1. *Berakal*, agar dia tidak terkecoh. Orang yang gila atau bodoh tidak sah jual belinya.
 2. *Dengan kehendak sendiri* (bukan dipaksa).
 3. *Tidak mubazir* (pomboros), sebab harta orang yang mubazir itu ditangan walinya.
 4. *Balig* (berumur 15 tahun keatas/dewasa). Anak kecil tidak sah jual belinya. Adapun anak-anak yang sudah mengerti tetapi belum sampai umur dewasa, menurut sebagian pendapat para ulama, mereka diperbolehkan berjual beli barang-barang yang kecil-kecil, karena kalau tidak diperbolehkan, sudah tentu menjadi kesulitan dan kesukaran, sedangkan agama Islam sekali-kali tidak akan menetapkan peraturan yang mendatangkan kesulitan kepada pemeluknya.
- b. *Syarat Barang yang dijual belikan*
- Syaratnya yaitu :
1. Barang itu ada atau tidak ada ditempat tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk pengadaan barang tersebut..
 2. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia. Tidak boleh menjual sesuatu yang tidak ada manfaatnya.
 3. Barang tersebut milik seseorang, barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh dijual belikan , seperti memperjual belikan ikan dalam laut atau emas dalam tanah, karena ikan dan emas itu belum dimiliki oleh seseorang.⁹

⁹ Nasrun Haroen, *op.cit.*, h. 118.

4. Barang itu dapat diserahkan pada saat akad berlangsung, atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.
5. Barang yang dijual belikan jelas dan diketahui oleh pihak yang melangsungkan akad.¹⁰

c. *Lafadh ijab dan qabul (shigat)*

Ijab adalah perkataan penjual, umpamanya, “Saya jual barang ini sekian”. *Qabul* adalah ucapan si pembeli, “Saya terima (saya beli) dengan harga sekian.” Keterangannya yaitu bahwa jual beli itu suka sama suka, Dan dalam Surat am-Nisa ayat 29:

.....Kecuali dengan jalan perniagaan yang dilakukan suka sama suka.....”

Syarat *ijab* dan *qabul* yaitu:

1. Keadaan *ijab* dan *qabul* berhubungan. Artinya, salah satu dari keduanya pantas menjadi jawaban dari yang lain dan belum berselang lama.
2. Makna keduanya hendaklah *mufakat* (sama) walaupun Lafadh keduanya berlainan.
3. Keduanya tidak disangkutkan dengan urusan yang lain, seperti katanya, “Kalau saya jadi pergi, saya jual barang ini sekian”.
4. Tidak berwaktu seperti sebulan atau setahun, tidak sah.

Apabila rukun atau syaratnya kurang jual beli dianggap tidak sah.

¹⁰ Rahmat Syafe’i, *op. cit.*, h. 85

2. Syarat-syarat jual-beli

Adapun syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan diatas adalah sebagai berikut :

a. Syarat orang yang berakad¹¹

Para *aqid* haruslah yang mampu melakukan perjanjian jual beli, yaitu :

1. Berakal dan *baligh*, yaitu orang yang berakal dan telah *mumayyiz* (telah mampu membedakan mana hal yang baik atau buruk). Apabila jual beli dilakukan oleh anak kecil yang belum *baligh* atau *mumayyiz* haruslah mendapatkan izin dari walinya.
2. Atas kehendak para *aqid*, yaitu tidak adanya paksaan yang dapat menimbulkan tidak adanya kerelaan.
3. Islam, yaitu para *aqid* adalah orang-orang muslim, namun pada masa sekarang ini, sangat sulit membatasi diri dari hal tersebut karena semakin kompleksnya segala macam kebutuhan sesuai dengan perubahan zaman.
4. Pembeli bukanlah musuh, karena mampu menjadikan penipuan dalam jual beli.

b. Syarat yang terkaid dengan *shighat* (*ijab qabul*)

1. Berhadap-hadapan, yaitu *shighat* antara orang yang bertransaksi harus sesuai dengan orang yang dituju, namun tidak harus dalam suatu majlis, jadi memungkinkan untuk menggunakan media penghubung lain.
2. Ditujukan kepada seluruh badan yang akad.

¹¹ Rahmat Syaife'i, *op. cit.*, h. 81-82.

3. *Qabul* diucapkan oleh orang yang dituju dalam *ijab* atau perwakilannya.
 4. Harus menyebutkan barang atau harga.
 5. Ketika mengucapkan *shigat* harus disertai niat.
 6. Pengucapan *ijab* dan *qabul* harus sempurna. Jika yang sedang melakukan transaksi itu gila sebelum mengucapkan *qabul*, jual beli yang dilakukan batal.
 7. *Ijab qabul* tidak terpisah oleh waktu yang terlalu lama, sehingga menggambarkan adanya penolakan dari salah satu pihak.
 8. *Ijab qabul* tidak terpisah dengan pernyataan lain.
 9. Tidak berubah lafazh *Ijab qabul*.
 10. Bersesuaian antara *Ijab* dan *qabul* secara sempurna.
 11. Tidak dikaitkan dengan sesuatu.
 12. Tidak dikaitkan dengan waktu.¹²
- c. *Syarat pada ma'qud alaih*¹³
1. Bersih, yaitu barang bukanlah termasuk barang najis atau haram.
 2. Bermanfaat, yaitu barang yang mempunyai kegunaan dan faidah bagi aqid.
 3. Sebagai hak milik orang yang melakukan akad, sehingga barang yang sifatnya belum dimiliki oleh seseorang tidak boleh diperjual belikan. Seperti menjual belikan ikan di laut atau emas di dalam tanah.
 4. Mampu menyerahkan. Penjual bisa menyerahkan barang yang dijual belikan kepada pembeli.

¹² *Ibid.*

¹³ Sabiq. Sayyid, *Fikih Sunnah*, alih bahasa, Kamaluddin A. Marzuki juz 12, (Bandung: PT Al Ma'arif. 1993), h. 52.

5. Barang yang di akadkan telah diketahui keberadaannya oleh aqid, baik dalam majlis akad ataupun tidak.
6. Adanya kejelasan baik di dalam hitungan, timbangan, takaran, atau kualitasnya. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari adanya *gharar* dan adanya supaya saling kepercayaan pada masing-masing akid

C. Hukum Jual Bali

1. Hukum (Ketetapan) Akad

Hukum akad adalah tujuan dari akad. Dalam jual beli, ketetapan akad adalah menjadikan barang sebagai milik pembeli dan menjadikan harga atau uang sebagai milik penjual¹⁴.

Secara mutlak hukum akad dibagi menjadi 3 bagian :

- a. Dimaksudkan sebagai *taklif*, yang berkaitan dengan wajib, haram, sunnah, makruh, dan mubah.
- b. Dimaksudkan sesuai dengan sifat-sifat syara' dan perbuatan, yaitu *sah*, *luzum*, dan *tidak luzum*, seperti pernyataan, "Akad yang sesuai dengan rukun dan syaratnya disebut *shahih lazim*."
- c. Dimaksudkan sebagai dampak *tasharruf syara'*, seperti wasiat yang memenuhi ketentuan syara' berdampak pada beberapa ketentuan, baik bagi orang yang diberi wasiat maupun bagi orang atau benda yang diwasiatkan.

¹⁴ Rahmat Syafe'I, *op. cit.*, h. 85.

Hukum atau ketetapan yang dimaksudkan pada pembahasan akad jual beli ini, yakni menetapkan barang milik pembeli dan menetapkan uang milik penjual.

Hak-hak akad (*huquq al-aqd*) adalah aktifitas yang harus dikerjakan sehingga menghasilkan hukum akad, seperti menyerahkan barang yang dijual, memegang harga (uang), mengembalikan barang yang cacat, khiyar, dan lain-lain.

Adapun hak jual beli yang mengikuti hukum adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan barang yang dibeli, yang meliputi berbagai hak yang harus ada dari benda tersebut yang disebut pengiring (*murafiq*). Kaidah umum dari masalah ini misalnya segala sesuatu yang berkaitan dengan rumah adalah termasuk pintu, jendela, WC, dapur, dan lain-lain, walaupun tidak disebutkan ketika akad, kecuali jika ada pengecualian.

2. *Tsaman* (Harga) dan *Mabi'* (Barang Jualan)¹⁵

a. Pengertian *Tsaman* dan *Mabi'*

Secara umum, *mabi'* adalah perkara yang menjadi tentu dengan ditentukan. Sedangkan pengertian *tsaman* secara umum, adalah perkara yang tidak tentu dengan ditentukan.

Definisi diatas, sebenarnya sangat umum sebab sangat bergantung pada bentuk dan barang yang diperjual belikan. Adakalanya *mabi'* tidak memerlukan penentuan. Sebaliknya, *tsaman* memerlukan penentuan, seperti penetapan uang muka.

¹⁵ *Ibid.*

Imam Syafi'i dan Ja'far berpendapat bahwa *tsaman* dan *mabi'* termasuk dua nama yang berbeda bentuknya, tetapi artinya satu, perbedaan diantara keduanya dalam hukum adalah penggunaan huruf *ba'* (dengan).

b. Penentuan *Mabi'* (Barang Jualan)

Penentuan *mabi'* adalah penentuan barang yang akan dijual dari barang-barang lainnya yang tidak akan dijual, jika penentuan tersebut menolong atau menentukan akad, baik pada jual beli yang barangnya ada ditempat akad atau tidak. Apabila *mabi'* tidak ditentukan dalam akad, penentuannya dengan cara penyerahan *mabi'* tersebut.

c. Perbedaan Harga, Nilai, dan Utang¹⁶

1. Harga

Harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukar barang yang diridhai oleh kedua pihak yang akad.

2. Nilai Sesuatu

Sesuatu yang dinilai sama menurut pandangan manusia.

3. Utang

Utang adalah sesuatu yang menjadi tanggungan seseorang dalam urusan harta, yang keberadaannya disebabkan adanya beberapa *iltijam*, yakni keharusan untuk mengerjakan atau tidak mengerjakan sesuatu

¹⁶ *Ibid.*

untuk orang lain, seperti merusak harta, ghasab, berutang, dan lain-lain.

d. Perbedaan *Tsaman* dan *Mabi'*¹⁷

Kaidah umum tentang *mabi'* dan *tsaman* adalah segala sesuatu yang dijadikan *mabi'* adalah sah dijadikan harga, tetapi tidak semua harga dapat menjadi *mabi'*.

Di antara perbedaan antara *mabi'* dan *tsaman* adalah :

1. Secara umum uang adalah harga, sedangkan barang yang dijual adalah *mabi'*
2. Jika tidak menggunakan uang, barang yang akan ditukarkan adalah *mabi'* dan penukarannya adalah harga.

e. Ketetapan *Mabi'* dan *Tsaman*¹⁸

Hukum-hukum yang berkaitan dengan *mabi'* dan *tsaman* antara lain:

1. *Mabi'* disyaratkan haruslah harta yang bermanfaat, sedangkan *tsaman* tidak disyaratkan demikian.
2. *Mabi'* disyaratkan harus ada dalam kepemilikan penjual, sedangkan *Tsaman* tidak disyaratkan demikian.
3. Tidak boleh mendahulukan harga pada jual beli pesanan, sebaliknya *mabi'* harus didahulukan.
4. Orang yang bertanggung jawab atas *tsaman* adalah pembeli, sedangkan yang bertanggung jawab atas *mabi'* adalah penjual.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Ibid.*

5. Menurut ulama' Hanafiyah, akad tanpa menyebutkan harga adalah *fasid* dan akad tanpa menyebutkan *mabi'* adalah *batal*.
 6. *Mabi'* rusak sebelum penyerahan adalah batal, sedangkan bila *tsaman* rusak sebelum penyerahan, tidak batal.
 7. Tidak boleh *tasharruf* atas barang yang belum diterimanya, tetapi dibolehkan bagi penjual untuk *tasharruf* sebelum menerima.
- f. Hukum Atas *Mabi'* dan *Tsaman* Rusak Serta *Tsaman* yang Tidak Laku
1. Kerusakan barang
- Tentang hukum barang yang rusak, baik seluruhnya, sebagian, sebelum akad, dan setelah akad, terdapat beberapa ketentuan, yaitu :
- a. Jika barang rusak semuanya sebelum diterima pembeli :
 1. *Mabi'* rusak dengan sendirinya atau rusak oleh penjual, jual beli batal.
 2. *Mabi'* rusak oleh pembeli, akad tidak batal, dan pembeli harus membayar.
 3. *Mabi'* rusak oleh orang lain, jual beli tidaklah batal, tetapi pembeli harus khiyar antara membeli dan membatalkan.
 - b. Jika barang rusak semuanya setelah diterima pembeli:
 1. *Mabi'* rusak dengan sendirinya atau rusak oleh penjual, pembeli, atau orang lain, jual beli tidaklah batal sebab barang telah keluar dari tanggungan penjual. Akan tetapi, jika yang merusak orang lain, tanggung jawabnya diserahkan kepada perusaknya.

2. Jika *mabi'* rusak oleh penjual, ada dua sikap :

- a. Jika pembeli telah memegangnya, baik dengan seizin penjual atau tidak, tetapi telah membayar harga, penjual bertanggung jawab.
- b. Jika penjual tidak mengizinkan untuk memegangnya dan harga belum diserahkan, akad batal.

Ulama Malikiyah berpendapat bahwa segala kerusakan atas tanggungan pembeli, kecuali dalam lima keadaan :

1. Jual beli yang tidak tampak
2. Barang yang dibeli disertai khiyar
3. Buah-buahan yang dibeli sebelum sempurna.
4. Barang yang didalamnya berhubungan dengan ukuran.
5. Jual beli rusak.

Ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa setiap barang merupakan tanggungan penjual sampai barang tersebut dipegang pembeli.

Ulama Hanabilah¹⁹ berpendapat bahwa jika barang tersebut merupakan sesuatu yang diukur atau ditimbang, apabila rusak, masih termasuk harta penjual, sedangkan barang-barang selain itu yang tidak mesti dipegang, sudah termasuk barang pembeli.

- c. Barang rusak sebagian sebelum diterima pembeli :

Ulama Hanafiyah berpendapat :

¹⁹ *Ibid.*

1. Jika rusak sebagian diakibatkan sendirinya, pembeli berhak memilih, boleh membeli atau tidak.
 2. Jika rusak oleh penjual, pembeli berhak *Khiyar*.
 3. Jika rusak oleh pembeli, jual beli tidaklah batal.
- d. Barang rusak sebagian setelah dipegang pembeli :
1. Tanggung jawab bagi pembeli, baik rusak oleh sendirinya ataupun orang lain.
 2. Jika disebabkan oleh pembeli, dilihat dari dua segi. Jika dipegang atas seizin penjual, hukumnya sama seperti barang yang dirusak oleh orang lain. Jika dipegang bukan atas seizinnya, jual beli atas barang yang dirusaknya.
2. Kerusakan *Tsaman*²⁰
- Tsaman* rusak ditempat akad sebelum dipegang :
- a. Jika *tsaman* berupa uang, akad tidak batal sebab dapat diganti dengan yang lain.
 - b. Jika *tsaman* menggunakan barang yang dapat rusak dan tidak dapat diganti waktu itu, menurut ulama Hanafiyah, akadnya batal.
3. *Tsaman* Tidak Berlaku
- Ulama Hanafiyah berpendapat, jika uang tidak berlaku sebelum diserahkan kepada penjual, akad batal. Pembeli harus mengembalikan *tsaman* kepada penjual atau menggantinya jika rusak.

²⁰ *Ibid.*

g. *Tasharruf* atas *mabi'* dan harga sebelum memegang²¹

1) *Tasharruf mabi'*

Menurut ulama Hanafiyah, *mabi'* yang dapat dipindahkan tidak boleh di *tasharrufkan* sebelum diterima atau dipegang oleh pembeli, sebab Rasulullah SAW. melarangnya sebagaimana dinyatakan dalam hadits yang diriwayatkan oleh Bukhari Muslim.

2) *Tasharruf* harga sebelum dipegang

Dibolehkan *Tasharruf* atas harga sebelum memegang sebab termasuk utang. Begitu pula dibolehkan *tasharruf* atas utang-utang lainnya, seperti mahar, upah, pengganti barang yang rusak, dan lain-lain.

3) Penyerahan *mabi'* dan *tsaman*

Penyerahan *tsaman* dari pembeli dan *mabi'* dari penjualan harus dilakukan oleh penjual dan pembeli. Dengan kata lain, hal itu merupakan kewajiban kedua belah pihak yang melakukan akad.

4) Hak menahan *mabi'*

Telah disinggung bahwa pembeli diharuskan terlebih dahulu menyerehkan *tsaman*. Hal itu menunjukkan bahwa ia memiliki hak untuk mengekang barang sehingga ia membayar harganya, baik sebagian maupun seluruhnya.

Syarat dibolehkannya mengekang *mabi'* ada dua :

1. Salah satu pengganti dari jual beli harus berupa utang (seperti uang, dinar, dan lain-lain).

²¹ *Ibid.*

2. Harga yang ditetapkan harus dibayar waktu itu, jika disepakati ada penangguhan, gugurlah hak mengekang.

5) Penyerahan dan cara meyakinkan.

Penyerahan atau pemegangan menurut ulama Hanafiyah adalah penyerahan atau pembebasan atas *mabi'* dan pembeli sehingga tidak ada lagi penghalang di antara keduanya. Pembeli dibolehkan *tasharruf* atas barang yang tadinya milik penjual.

Pemegangan dapat dilakukan dengan beberapa cara, antara lain :

1. Penyerahan atau pembebasan
2. Pembeli merusak barang yang ada ditangan penjual
3. Penitipan barang kepada pembeli atau meminjamkannya
4. Pemetikan, yakni pembeli memetik buah pedagang

Ditinjau dari hukum dan sifat jual beli, jumhur ulama membagi jual beli menjadi dua macam, yaitu jual beli yang dikategorikan syah (*shahih*) dan jual beli yang dikategorikan tidak syah. Jual beli *shahih* adalah jual beli yang memenuhi ketentuan syara', baik rukun maupun syaratnya, sedangkan jual beli tidak syah yang tidak memenuhi syarat sehingga jual beli menjadi rusak (*fasid*) atau *bathal* dengan kata lain, menurut jumhur ulama', rusak dan bathal memiliki arti yang sama. Adapun ulama' Hanafiyah membagi hukum dan sifat-sifat jual beli menjadi *syah*, *bathal*, dan rusak²².

²² *Ibid.*

D. Macam-macam Jual Beli

Ulama Hanafiyah membagi jual beli dari segi sah atau tidaknya menjadi tiga bentuk, yaitu :²³

1. Jual beli yang *sahih*, apabila jual beli itu disyari'atkan memenuhi rukun dan syarat yang telah ditentukan.
2. Jual beli yang *bathal*, apabila salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasarnya dan sifatnya tidak disyari'atkan²⁴.

Jenis-jenis jual beli yang *bathil* adalah :

- a. Jual beli sesuatu yang tidak ada. Para ulama fiqih sepakat menyatakan jual beli seperti ini tidak sah atau *bathil*.
- b. Menjual barang yang tidak boleh diserahkan kepada pembeli, seperti menjual barang yang hilang atau ikan dilaut. Karna jual beli tersebut termasuk *ba'i al-gharar* (jual beli tipuan).
- c. Jual beli yang mengandung unsur penipuan, yang pada lahirnya baik ternyata dibalik itu terdapat unsur penipuan. Termasuk kedalam jual beli yang mengandung unsur tipuan itu adalah jual beli *mulammassah*, yaitu jual beli sistem keberuntungan, mana yang terpegang oleh pembeli dari barang itu, itulah yang dijual. Kemudian, yang termasuk jual beli yang mengandung unsur tipuan adalah jual beli *al-muzabanah*, yaitu jual beli *barter* yang diduga keras tidak sebanding.

²³ Nasrun Haroen., *op. cit.*, h. 121.

²⁴ *Ibid.*

- d. Jual beli benda najis, karena semuanya benda najis tersebut dalam pandangan Islam adalah najis dan tidak mengandung makna harta, serta tidak mempunyai manfaat.
 - e. Jual beli *urbun*, yaitu jual beli yang bentuknya dilakukan melalui perjanjian, pembeli membeli sebuah barang dan uangnya seharga barang diserahkan kepada penjual, dengan syarat apabila pembeli tertarik dan setuju, maka jual beli sah. Tetapi pembeli tidak setuju dan barang dikembalikan, maka uang yang telah diberikan pada penjual, menjadi hibah bagi penjual.
 - f. Memperjual belikan barang yang dimiliki alam yang setiap manusia mempunyai hak atasnya.
3. Jual beli yang *fasid*, yaitu apabila kerusakan dalam jual beli itu terkait dengan barang yang dijual belikan, maka hukumnya *bathal*, seperti memperjual belikan barang-barang haram. Apabila kerusakan dalam jual beli itu menyangkut harga barang dan boleh diperbaiki, maka jual beli itu dinamakan *fasid*²⁵. Akan tetapi menurut jumhur ulama, tidak membedakan antara jual beli yang *fasid* dengan jual beli yang *bathal*.

Sedangkan jual beli berdasarkan atas pertukarannya secara umum dibagi empat macam, yaitu²⁶ :

- 1. Jual beli *salam* (pesanan), yaitu jual beli melalui pesanan. Merupakan jual beli dengan cara menyerahkan terlebih dahulu uang muka kemudian barangnya diantar kemudian.

²⁵ *Ibid.*

²⁶ Rahmat Syafe'i, *op.cit.*, h. 101.

2. Jual beli *muqayadah* (barter), yaitu jual beli dengan cara menukar barang dengan barang, seperti menukar baju dengan sepatu.
3. Jual beli *mutlaq*, yaitu jual beli barang dengan sesuatu yang disepakati sebagai alat pertukaran, seperti uang.
4. Jual beli alat penukar dengan alat penukar, yaitu jual beli barang yang biasa dipakai sebagai alat penukar dengan alat penukar lainnya, seperti uang perak dengan uang emas.

Berdasarkan segi harga, jual beli dibagi pula menjadi empat bagian, yaitu²⁷ :

1. Jual beli yang menguntungkan (*al-murabbahah*)
2. Jual beli yang tidak menguntungkan, yaitu menjual dengan harga aslinya (*at-tauliyah*).
3. Jual beli rugi (*al-khasarah*).
4. Jual Beli *al-musawah*, yaitu pihak penjual menyembunyikan harga aslinya, tetapi kedua belah pihak meridhai.

Para ulama mujtahid sepakat bahwa jual beli dihalalkan, sedangkan riba diharamkan. Para imam madzhab sepakat bahwa jual beli itu dianggap sah jika dilakukan oleh orang yang sudah baligh, berakal, kemauan sendiri, dan berhak membelanjakan hartanya.

Dari uraian di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa setiap jual beli yang memenuhi rukun dan syarat sah jual beli tersebut dihalalkan. Dan dengan terpenuhinya rukun dan syarat sah jual beli, dipastikan tidak ada *gharar*.

²⁷ *Ibid.*

Walaupun menurut berbagai pandangan ulama berbeda pendapat tentang hal tersebut, namun pada dasarnya mempunyai tujuan yang sama, yaitu tidak adanya *gharar* (penipuan) dan adanya saling kerelaan.

E. Jual Beli *Salam*

1. Pengertian

Jual beli *salam* dinamai juga dengan *As Salaf* (pendahuluan). *Salam* yaitu penjualan dengan kriteria tertentu yang masih berada dalam tanggungan dengan pembayaran segera/ disegerakan.²⁸

Menurut istilah *salam* adalah :

بيع موصوف في الذمة بثمن يدفع في المجلس

Artinya : “Menjual sesuatu yang disifatkan (diterangkan dalam pengakuan, dengan uang yang diserahkan ketika berakad(berhadap-hadapan)”.²⁹

Menurut ulama Syafi’iyah dan Hanabilah mendefenisikan *salam*:

بيع يتقدم فيه رأس المال ويتأخر الثمن لأجل

Artinya : “Jual beli yang modalnya dibayar dahulu, sedangkan barangnya diserahkan sesuai dengan waktu yang disepakati”.³⁰

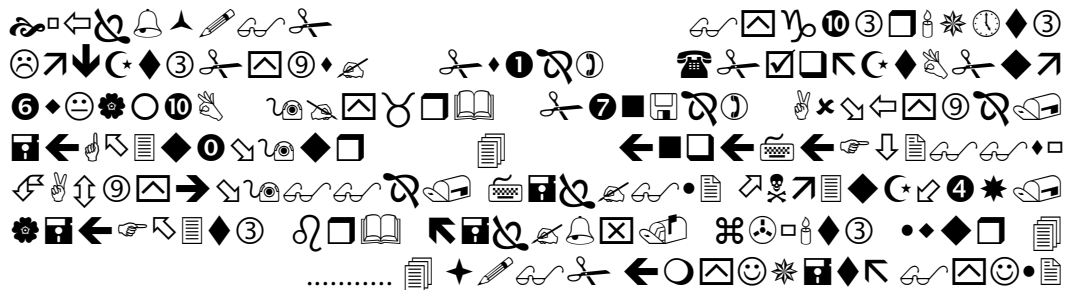
2. Dasar Hukum

Dasar hukum pelaksanaan jual beli *salam* terdapat dalam al-Qur’an dan sunnah. Dalam al-Qur’an surat al-Baqarah ayat 282:

²⁸ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, alih bahasa, Kamaluddin A. Marzuki juz 13, (Bandung: alma’arif, 1993), h.110.

²⁹ Ibnu Mas’ud, *Fiqh Mazhab Syafi’i* Jilid 2, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2000) h. 62.

³⁰ NasrunHaroen, *op. cit.*, h. 147



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya.....”.³¹

Dalam hadis yang diriwayatkan Ibnu Abbas r.a :

رضي الله عنه : قد م النبي صلى الله عليه وسلم المدينة, وهم
يسلفون في التمر السنة والسنتين, "من أسلف تمر فليسلف في كيل معلوم,
" رواه متفق عليه. "

32. "

“ Dari Ibnu Abbas r.a dia berkata: Rasulullah saw pernah datang ke Madinah ketika penduduk madinah sedang memesan buah tamar untuk satu tahun dan dua tahun. Maka Rasulullah saw: Siapa yang memesan buah tamar maka lakukan dengan ukuran yang ditentukan, timbangan yang ditentukan, dan waktu yang ditentukan.” (HR. Muttafaq Ala’ih). Dan pada riwayat Bukhari “Siapa yang memesan sesuatu”.

: اشهد

كتابه فيه

“Aku bersaksi bahwa as salaf yang dijamin untuk waktu tertentu benar-benar dihalalkan Alloh SWT didalam kitabullah dan diizinkan”.³³

³¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Asy-Syifa', 2000), h.48.

³² Al-Hafiz bin Hajr Al-Asyqolani, *op. cit.*, h.174

³³ Ibnu Mas'ud, *op. cit.*, h. 63.

3. Rukun dan Syarat Jual beli *Salam*

Dalam pelaksanaan jual beli *salam* ada rukun dan syarat-syarat yang harus diikuti sehingga jual beli menjadi sah. Adapun rukunnya adalah:³⁴

1. *Muslim* atau pembeli
2. *Muslim ilaih* atau penjual
3. Modal atau uang
4. *Muslim fihi*
5. *Sighat* atau ucapan

Adapun syarat-syaratnya adalah:³⁵

1. Syarat Pembayaran (modal)
 - a. Diketahui jelas jenisnya
 - b. Diketahui jelas kadarnya
 - c. Diserahkan dimajelis
2. Syarat barang yang *salamkan*
 - a. Bahwa barang tersebut ada dalam tanggungan
 - b. Barang tersebut berkriteria yang bisa memberikan kejelasan kadar dan sifat-sifatnya yang membedakan dengan lainnya agar tidak mengandung gharar dan terhindar dari perselisihan.
 - c. Bahwa batas waktu diketahui jelas.

Dalam *salam* tidak disyaratkan barang berada pada penjual, tetapi harus ada pada waktu yang ditentukan. Manakala barang tidak ada

³⁴ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), h. 109.

³⁵ Sayyid Sabiq, *op.cit.*, h. 113

pada waktu yang ditentukan, akad menjadi fasakh. Tidak adanya barang pada sebelum waktu yang ditentukan tidak membawa akibat apa-apa.

3. Persyaratan Jatuh Tempo

Jumhur berpendapat perlunya menuliskan tempo dalam jual beli salam

Demikian halnya dengan jual beli mobil melalui bisnis referensi, yang mana diperbolehkan asal memenuhi syarat dan ketentuan hukum Islam.

Yang mana akan penulis bahas pada pembahasan berikutnya.

BAB IV

PELAKSANAAN JUAL-BELI MOBIL PADA PT. SAMI JAYA PEKANBARU

DITINJAU DARI HUKUM ISLAM

A. Sistem Pelaksanaan Jual-Beli mobil Dengan Sistem Referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru

Jual beli merupakan salah satu bentuk kegiatan masyarakat di dalam kehidupan. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sering dilakukan dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Sehingga tidak dapat dipungkiri bahwa praktek pelaksanaan jual beli merupakan salah satu bentuk dari kegiatan bermuamalah yang dapat membantu perekonomian masyarakat yang melaksanakannya.

Pada PT. Sami Jaya Pekanbaru pelaksanaan jual beli itu di khususkan pada jual beli kendaraan bermotor.¹ Ada beberapa hal yang menyangkut dalam pelaksanaan jual beli tersebut.

- a. Ada 4 prinsip dalam bisnis ini, yaitu:²
 1. Jual Beli. Anda membeli mobil di PT. walika jaya dengan cara mengisi Nota pesanan pembelian mobil dan membayar tanda jadi (Voorrschoot atau Indent) sebesar Tiga Juta Rupiah. Bila sisa dilunasi mobil diserahkan.
 2. Kerja. Bila anda tidak tahu mau menggunakan uang sendiri untuk melunasi maka anda boleh (tidak harus) bekerja sebagai SALES FORCE penjual mobil, dan akan memperoleh komisi sesuai ketentuan yang

¹ Edward (staf lapangan), *wawancara*, Tanggal 25 April 2010

² Brosur PT. Sami Jaya Pekanbaru.

berlaku. Komisi tersebut dibayarkan mingguan, langsung ditransfer ke rekening anda sendiri, silahkan dikumpulkan agar bisa digunakan untuk melunasi sisa harga mobil yang anda pesan (point satu diatas) sehingga serah terima mobil dapat segera dilaksanakan.

3. Prestasi. Bila anda bersama group bisa menjual mobil minimal 200 unit (akumulasi) 100 kiri dan 100 kanan, maka perusahaan akan memberi reward atas prestasi anda sebesar Rp 100.000.000 (belum pajak) yang anda bisa anda gunakan untuk membeli mobil di PT. Walika Jaya.
4. Pensiun. Bila anda telah berhasil membangun jaringan penjualan mobil dan tidak melakukan kegiatan usaha yang sejenis diperusahaan lain maka anda diikut sertakan dalam program Re-Entry Nasional yang sistemnya tidak jauh berbeda dengan program ini.

Dalam hal pembayaran Pt. Sami jaya Pekanbaru tidak menetapkan jangka waktu pembayaran³.

b. Tehnis Pelaksanaannya⁴

1. Anda membeli mobil di PT. Walika Jaya, yang mana jenis, merk dan type-nya terserah anda sendiri. Pada dasarnya segala jenis mobil yang dibutuhkan bisa didapatkan disini.

Misalnya anda membeli satu unit mobil Suzuki APV pada

| | |
|---|------------------|
| PT. Walika Jaya, dengan harga | Rp. 100.000.000. |
| Bayar tanda jadi (Voorschoot atau Indent) | Rp 3.000.000 |
| Kekurangan pembayaran | Rp 97.000.000 |

³ Defri Gusnaldi (staf marketing), wawancara 16 April 2010.

⁴ *Ibid.*

Jika kekurangan ini dilunasi maka serah terima mobil segera dilaksanakan.

2. Jika anda keberatan menggunakan uang pribadi untuk melunasi sisa harga tersebut maka anda boleh (tidak harus) menjalankan usaha ini sebagai Sales Force dan akan memperoleh komisi sesuai ketentuan yang berlaku.
3. Jadi inti dari ketentuan transaksi ini (setelah mengisi Nota Pesanan mobil dan membayar Voorschoot secara tunai atau transfer) adalah sbb:
 - a. Pembayaran Voorschoot mengurangi harga pokok kendaraan yang dipesan di PT. Walika Jaya.
 - b. Transaksi ini harus diselesaikan dengan pelunasan, tidak bisa dibatalkan dan uang Voorschoot tidak dapat ditarik kembali. Pikirkan terlebih dahulu sebelum mengikuti program ini, karena tanpa kerja (mereferensi minimal dua orang untuk membeli mobil dengan cara ini) tidak akan mendapat penghasilan apapun dan wajib melunasi sisa harga mobil yang dipesan agar mobil dapat segera diserahkan.
 - c. Pada saat pelunasan, mobil yang dipesan boleh ditukar dengan merk atau type lain.
4. Cara program ini adalah sebagai berikut:⁵
 - a. Setelah mengisi Nota Pesanan mobil dan membayar Voorschoot secara tunai atau transfer yang mana pembayaran tersebut telah diterima oleh perusahaan maka anda sebagai pembeli memiliki hak usaha untuk menjalankan bisnis ini dan mempunyai Nomor ID Sales Force.

⁵ *Ibid.*

- b. Kemudian anda mulai mereferensi teman untuk membeli mobil melalui program ini. Jika ada satu teman yang membeli mobil melalui program ini dan telah mengajukan Nota Pesanan serta membayar Voorschoot yang telah diterima perusahaan, berarti anda memiliki satu mitra usaha (group) dan memperoleh komisi aktif atau Bonus referensi sebesar Rp 450.000 (belum pajak)
- c. Selanjutnya anda mengajak satu teman lagi mengikuti program ini seperti mitra usaha anda yang pertama, maka akan memperoleh lagi komisi aktif sebesar Rp. 450.000 (belum pajak).
- d. Karena sudah ada dua mitra usaha dalam group anda dilevel yang sama maka anda memperoleh komisi pasif (bonus level) sebesar Rp.1.800.000 (belum pajak).
- e. Jadi setelah mengajak dua orang mengikuti program ini maka anda akan memperoleh penghasilan sebesar 2 X Rp. 450.000 (komisi Aktif) dan ditambah Rp. 1.800.000 (komisi pasif) sama dengan Rp.2.700.000 yang mana Voorschoot anda telah memberikan keuntungan hampir 100%.
- f. Semua komisi tersebut akan tetap anda peroleh tanpa batas, setiap mereferensi orang mengikuti program ini (komisi aktif sebesar Rp.450.000) dan setiap muncul peserta pertama dikiri dan peserta pertama di kanan pada level yang sama (komisi pasif) Rp.1.800.000.
- g. Anda wajib membayar pajak penghasilan (pph) atas semua penghasilan yang diterima termasuk komisi dari PT. Wlika Jaya. Sesuai peraturan

yang berlaku semua komisi yang anda terima akan dipotong pph sehingga komisi aktif yang anda terima net adalah Rp.427.500 dan komisi pasif adalah Rp.1.710.000.

- h. Komisi yang menjadi hak anda tetap dibayarkan meskipun anda sudah tidak aktif sebagai Sales Force di PT. Walika jaya kecuali bila anda melakukan tindakan yang oleh manajemen dianggap merugikan nama baik Sami Jaya Grup, baik moril maupun materil dan atau melakukan tindakan pidana maka komisi tidak dibayarkan dan nama anda dicoret dari daftar Sales Force PT. Walika Jaya.

c. Ketentuan Sales Force⁶

Anda bisa memperoleh penghasilan tanpa batas berupa komisi hasil dari penjualan mobil melalui program ini dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Komisi Aktif atau bonus referensi adalah komisi yang dibayarkan kepada Sales Force ksrens aktif menjual mobil atas referensi diri sendiri. Komisi tersebut dibayarkan langsung saat terjadi transaksi jual beli dan uang voorschoot telah diterima oleh perusahaan, untuk luar Jakarta di transfer besoknya.
2. Komisi Pasif atau bonus level otomatis dibayarkan setiap ada pembeli (pendaftar) pertama dikiri dan pembeli (pendaftar) pertama dikanan anda pada level yang sama, siapapun yang mereferensi, tanpa batas level, tidak ada flush out dan tidak ada batas waktu. Komisi ditransfer kerekening anda mulai hari selasa dengan pengertian bahwa in-put data (masa

⁶ *Ibid.*

pendaftaran) senin sampai dengan jumat, jumat malam sabtu jam 01.00 WIB di posting otomatis oleh program komputer, senin diproses dan selasa mulai ditransfer (bagi yang tidak memiliki rekening harus diambil sendiri dikantor pada hari kamis atau bisa dititipkan melalui koordinator/kantor cabang). Dengan pengertian bila ada hari libur maka pelaksanaan transfer jadi mundur sejumlah hari libur yang terjadi. Pendaftaran pada hari libur, sabtu atau minggu akan diposting pada hari kerja berikutnya.

d. Reward Atas Prestasi

Sealin komisi aktif dan komisi pasif tersebut diatas perusahaan juga merberikan Reward atas prestasi anda menjual mobil (REWARD UTAMA) sebesar Rp.100.000.000 (belum pajak) diberikan bila jaringan group anda mencapai akumulasi penjualan 100 titik dikiri dan 100 titik dikanan, tanpa batas level dan waktu, kapan saja boleh, asal sudah mencapai level 9. dana tersebut untuk anda gunakan membeli mobil di PT. Walika Jaya secara tunai, BPKB dan STNK atas nama anda sendiri. Reward utama diberikan atas dasar pengertian srbagai berikut:

Perhitungan jumlah titik adalah hasil posting bulanan yang akan dilaksanakan setiap tanggal 5 bulan berikutnya. Misalnya periode januari 2006, ternyata anda telah mencapai 100 titik dikiri dan 100 titik dikanan maka dinyatakan anda telah qualified dan memperoleh Reward utama di bulan

januari 2006 dan dananya akan diserahkan pada bulan februari setelah tanggal 15.⁷

e. Tata cara pendaftaran⁸

1. Isi formulir aplikasi pesanan mobil dan menjadi sales force.
2. Pembayaran tanda jadi pesanan mobil sebesar Rp. 3.000.000m- melalui transfer bank kerekening PT. Walika Jaya atau cash dikantor PT. Walika Jaya pusat. Pembayaran melalui koordinator yang tidak diteruskan ke pusat menjadi tanggung jawab anda sendiri.⁹
3. Formulir aplikasi mobil dan bukti transfer diserahkan kekantor PT. Walika Jaya pusat secara langsung/ faks/ kurir atau pos.
4. Anda akan memperoleh kwitansi bukti pembayaran dan dilampiri aplikasi nota pesanan (2 lembar) dan brosur juga 2 lembar dalam satu map berikut Nomor Identitas Sales Force.
5. PT Walika Jaya tidak bertanggung jawab atas segala bentuk pendaftaran dan cara pembayaran yang tidak sesuai dengan ketentuan diatas.
6. Pemesan yang ingin menjadi Sales Force wajib memiliki rekening bank atas namanya sendiri.

f. Keuntungan Membeli Mobil Di PT. Walika Jaya:

1. Diberikan peluang usaha sebagai Sales Force Club (Bisnis Referensi).
 - Komisi penjualan /aktif Rp. 430.000 per unit (harian).
 - Komisi pembinaan /pasif Rp. 1.500.000 per level (mingguan)

⁷ Defri Gusnaldi, *op.cit.*

⁸ <http://sites.google.com/site/arien06/salesforceclub>

⁹ Uang muka pada transaksi pembelian tidak dapat diambil kembali oleh pembeli jika dia tidak dapat mereferensi atau mengajak orang lain sebanyak 200 orang. Pembeli yang ingin mengambil mobil karena tidak bisa mereferensi orang sebanyak 200 orang harus membayar kekurangan harga mobil dari jumlah uang muka yang telah diserahkan, , (Defri Gusnaldi, *wawancara* 16 april 2010).

2. Proteksi kerja (*personal accident*) senilai Rp. 60.000.000 (premi dibayar sendiri Rp. 50.000/tahun)
3. Hadiah Prestasi Kerja
 - Leadership Tranning Tour
 - Reward bonus extra Rp. 81.000.000,-(net) atau mobil
4. Pensiun dalam program DASIMA dengan menambah dua level setelah menerima reward
5. Hak usaha bisa diwariskan
6. Mendapatkan kesempatan mengikuti sekolah Bisnis The Winners Support Sistem
7. Mendapatkan faktur pemesanan (indent) mobil Anda dan nomor ID Bisnis Referensi
8. Mendapatkan alat bantu dari The Winners Support Sistem

Untuk daerah cabang Pekanbaru yang meliputi seluruh daerah di Propinsi Riau, jumlah orang yang ikut dalam transaksi jual beli mobil pada PT. Sami Jaya Pekanbaru melalui bisnis referensi berjumlah 7830 orang. Yang telah mendapatkan mobil sebanyak 14 orang, dan selebihnya hanya mendapatkan bonus mereferensi orang untuk membeli mobil pada PT. Sami Jaya Pekanbaru¹⁰.

Dari banyaknya jumlah masyarakat yang ingin membeli mobil melalui PT. Sami Jaya Pekanbaru, penulis menyimpulkan bahwa besarnya antusias masyarakat terhadap jual-beli melalui bisnis referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru ini.

¹⁰ Depri Gusnaldi, *op.cit.*

B. Pandangan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Jual-Beli Dengan Sistem Referensi Pada PT. Sami jaya Pekanbaru

Pada masa sekarang ini salah satu kebutuhan masyarakat adalah masalah transportasi baik itu sepeda, sepeda motor, mobil, dan lainnya. Selain menggunakan transportasi umum yang bisa digunakan, sebagian masyarakat menggunakan transportasi pribadi. Dalam hal memiliki kebutuhan tersebut dilakukan dengan transaksi jual beli.

Diantara transaksi yang bisa terjadi dikalangan masyarakat adalah jual beli mobil. Salah satu perusahaan yang menawarkan kepemilikan mobil adalah PT Sami Jaya Pekanbaru melalui bisnis referensi.

Jual beli melalui bisnis referensi ini adalah sistem bisnis yang diberlakukan di Sami Jaya dimana seorang yang melakukan transaksi jual beli salah satunya dengan memesan mobil dengan membayar uang muka sebesar Rp. 3.000.000,- , akan tetapi mobil tidak diserahkan kepada pembeli, dan mengajak orang lain yang ingin membeli mobil pada perusahaan yang sama.

Jika orang tersebut dapat membawa orang untuk membeli mobil pada perusahaan itu sebanyak 200 orang maka dia tidak perlu membayar kekurangan pembayaran pembelian mobil tersebut. Dengan ketentuan yang dan syarat yang diberlakukan perusahaan yaitu mengajak 2 orang yang akan membeli mobil dan setiap 1 orang jalur ke bawahnya 99 orang. Jika salah satu jalurnya belum mencukupi, maka mobil tidak akan diserahkan.

Jika orang tersebut tidak dapat mengajak orang lain untuk ikut membeli mobil pada PT Sami Jaya, dia bisa mendapatkan mobil yang telah di pesannya dengan membayarkan kekurangan harga dari uang muka yang telah dibayarkan.

Dalam Islam praktek jual beli dengan cara pemesanan di sebut dengan jual beli salam, dengan membayar uang muka dan ditetapkan syarat pembayaran dan syarat barang yang di pesan.

1. Syarat Pembayaran (modal)

- a. Diketahui jelas jenisnya
- b. Diketahui jelas kadarnya
- c. Diserahkan dimajelis¹¹

Manakala harga mobil yang dibeli seharga Rp. 110.000.00,- dan membayuar uang muka sebesar Rp. 3.000.000,- dijelaskan dalam transaksi akad salam.

2. Syarat barang yang salamkan

- a. Bahwa barang tersebut ada dalam tanggungan
- b. Barang tersebut berkriteria yang bisa memberikan kejelasan kadar dan sifat-sifatnya yang membedakan dengan lainnya agar tidak mengandung gharar dan terhindar dari perselisihan.
- c. Bahwa batas waktu diketahui jelas.

Dalam salam tidak disyaratkan barang berada pada penjual, tetapi harus ada pada waktu yang ditentukan. Manakala barang tidak ada pada waktu yang ditentukan, akad menjai fasakh. Tidak adanya barang pada sebelum waktu yang ditentukan tidak membawa akibat apa-apa.

¹¹ Sabiq. Sayyid, *Fikih Sunnah*, alih bahasa, Kamaluddin A. Marzuki juz 12, (Bandung: PT Al Ma'arif. 1993), h. 113

Maknanya seseorang ingin membeli mobil Toyota Avanza, maka dijelaskan oleh penjual dalam transaksi yang dilakukan. Dan dijelaskan juga kapan penerimaan barang yang di jual belikan.

Pada PT Sami Jaya dijelaskan mobil yang akan dibeli, dan waktu penerimaan barang ditetapkan dengan cara mereferensi atau mengajak orang lain setelah mencukupi ketentuan yang telah ditetapkan yaitu dapat membawa orang untuk ikut membeli mobil pada perusahaan ini sebanyak 200 orang, maka mobil akan diserahkan kepada orang yang memesan mobil tersebut.

Manakala dia tidak dapat membawa orang lain untuk membeli mobil sebanyak 199 orang, bisa mendapatkan mobil yang dipesan dengan membayar kekurangan dari jumlah harga dikurangi dari uang muka yang telah dibayarkan.

3. Persyaratan Jatuh Tempo

Jumhur berpendapat perlunya menuliskan tempo dalam jual beli salam

Jual beli salam merupakan salah satu transaksi muamalah yang dilakukan oleh umat Islam. Jadi pelaksanaan muamalah adalah dengan prinsip tolong menolong sebagaimana di jelaskan dalam Al-Qur'an surat Al-Maidah Ayat 2 :



Artinya : “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan)

kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan

pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”¹²

Dan dalam berbagai transaksi jual beli itu dibolehkan dengan memenuhi rukun dan syarat jual beli sesuai yang mana dijelaskan juga dalam surat Al—Baqarah ayat 275, Allah SWT berfirman:¹³



Artinya : “.....Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba... ”.

Adapun pada prinsip jual beli yang boleh menurut syara’ memenuhi kriteria yang telah ditetapkan dalam fiqh yaitu:

1. Tercukupi rukun dan syaratnya.

Dalam pelaksanaan jual beli mobil pada PT. Sami Jaya Pekanbaru telah memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli, yaitu ada penjual, ada pembeli, ada harga, ada barang yang dijual belikan, harga, dan akad jual beli.

2. Objek yang dijual belikan jelas.

Objek dalam transaksi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru ini adalah kendaraan bermotor yaitu mobil.

3. Proses dalam jual beli tidak mengandung gharar.

Adapun dalam prosesnya jual beli mobil pada PT. Sami Jaya terdapat ketidakjelasan dalam uang muka yang telah dibayarkan dan transaksi pemesanan mobil sehingga adanya gharar dalam transaksi jual beli. Yaitu penipuan terhadap pembeli.

¹² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Asy-Syifa', 2000) hal.

¹³ *Ibid.*

Dalam fiqih muamalah jual beli yang dilakukan seperti itu dinamakan jual beli *al-arbun* yaitu: jual beli yang dilakukan melalui perjanjian, pembeli membeli sebuah barang dan uangnya seharga barang diserahkan kepada penjual, dengan syarat apabila pembeli tertarik dan setuju, maka jual beli sah. Tetapi jika pembeli tidak setuju dan barang dikembalikan, maka uang yang telah diberikan kepada penjual menjadi hibah kepada penjual.¹⁴

Menurut Nasrun Haroen ini berdasarkan hadits Rasulullah saw::

نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع العربون.

“Rasulullah saw melarang jual beli *arbun*.” (HR. Ahmad ibn Hambal, An-Nasa’i, Imam Malik, dan Abu Daud)¹⁵

4. Orang yang melakukan transaksi telah memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan.

Dari penjelasan diatas, dan pendapat ulama fiqih mengenai pelaksanaan jual beli menurut syariat Islam harus memenuhi syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan. Demikian jual beli mobil melalui bisnis referensi adalah salah satu dari macam jual beli yaitu *ba’i as-salam* (jual beli salam) atau jual beli dengan cara pemesanan.

Dalam pelaksanaan jual beli mobil melalui bisnis referensi, yang mana menurut ulama fiqih jual beli salam adalah dibolehkan, sesuai dengan dasar al-Qur’an dan sunnah Rasulullah, akan tetapi pada proses jual beli yang

¹⁴ Nasrun Haroen, *Fiqih Mu’amalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2000), h. 124

¹⁵ *Ibid.*

dilaksanakan terdapat unsur penipuan yang dinamakan jual beli *al-arbun*¹⁶, maka dalam jual beli ini terdapat unsur gharar, dimana dalam hukum Islam jual beli yang ada unsur gharar itu dilarang didalam Islam.

¹⁶ *Al-arbun* adalah bentuk jual beli yang dapat diberi gambaran sebagai berikut: sejumlah uang yang dibayarkan dimuka oleh seorang pembeli barang kepada sipenjual. Bila transaksi mereka lanjutkan, maka uang muka itu dimasukkan ke dalam harga pembayaran. Kalau tidak jadi, maka uang muka menjadi milik sipenjual.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari berbagai uraian yang sudah disajikan di depan, maka dengan mengacu pada permasalahan dalam skripsi ini penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Bahwa dalam pelaksanaan praktek jual beli mobil pada PT Sami Jaya Pekanbaru melalui bisnis referensi menggunakan jual beli melalui pemesanan dengan perjanjian tertulis.
2. Kewajiban pembeli dalam membeli mobil pada PT. Sami Jaya Pekanbaru adalah, membayar uang muka pembelian mobil sebesar Rp. 3.000.000,- kepada perusahaan ini melalui transfer rekening bank ke PT. Sami Jaya Pusat. Pembeli harus mereferensi orang lain sebanyak 200 orang untuk membeli mobil kepada perusahaan ini jika ingin mendapatkan mobil tanpa harus membayar kekurangan dari harga mobil tersebut. Jika tidak bisa mengajak 200 orang, pembeli menginginkan mobil yang dipesannya tetapi tidak bisa mengajak orang lain sebanyak 200 orang, bisa mendapatkan mobilnya dengan membayar kekurangan harga dari uang muka yang telah diserahkan. Uang muka tidak dikembalikan jika orang yang membeli mobil tidak bisa mengajak orang lain dan tidak mau membayar kekurangan harga dari uang muka yang telah diserahkan.
3. Jual beli di dalam Islam merupakan salah satu bentuk kegiatan bermuamalah yang dibolehkan dan tidak dilarang, apabila dalam pelaksanaannya sesuai

dengan aturan-aturan yang telah ditetapkan syara'. Jual beli dapat dilakukan apabila dalam melakukan proses transaksi jual beli tidak ada unsur gharar. Dalam pelaksanaan jual beli mobil melalui bisnis referensi pada PT. Sami Jaya Pekanbaru terdapat unsur-unsur penipuan atau gharar yaitu tidak ada pengembalian uang muka jika tidak dapat mereferensi orang untuk ikut membeli mobil dan tidak dijelaskan dalam perjanjian.

B. Saran-saran.

1. Diharapkan kepada perusahaan yang melakukan penjualan mobil dapat menjelaskan bagaimana pelaksanaan jual beli pada perusahaan tersebut, sehingga masyarakat mengetahui apakah jual beli ini sesuai dengan syariat Islam atau tidak, khususnya buat masyarakat Islam.
2. Kepada masyarakat penulis menyarankan dalam jual beli agar dapat menghindari jual beli yang mengandung unsur penipuan atau *gharar*, dan melakukan kegiatan bermuamalah yang sesuai dengan ajaran agama Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdad. Zaidi, *Lembaga Perekonomian Umat Di Dunia Islam*, Bandung: Angkasa, 2003
- Al-Bukhari. Al-Imam Abu Abdullah Muhammad bin Ismail, *Shahih bukhari*, Penerjemah: Achmad Sunarto, Semarang: Asy-Syifa', 1992
- Al-Hafiz bin Hajr Al-Asyqolani, *Bulugul Maram*, Semarang : CV. Toha Putra, tth
- Antonio. Muhammad Syafi'I, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001
- Anwar. Desi, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* cet. Ke-I, Surabaya: Karya Abditama, 2001
- Ash-Shiddiqie. Hasbi, *Ahkamul Fiqhul Islam*, Jakarta: Bulan Bintang, 1978
- Brosur PT. Sami Jaya Pekanbaru.*
- Dajtmiko. D. R, *Pengetahuan Hukum Perdata dan Hukum Dagang*, Bandung: Angkasa, 2006
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Semarang: Asy-Syifa', 2000
- Hakim. Abdul Hamid, *Mabadi Awwaliyah*, Jakarta: Sa'adiyah Putra, T th
- Haroen, Nasrun, *fiqh Mu'amalah* , Jakarta : Gaya Media Pratama, 2000
- <http://sites.google.com/site/arien06/salesforceclub>, akses tanggal 21 mei 2010, jam 20.00 wib
- <http://www.anneahira.com/tugas-staff-marketing.htm>, akses tanggal 21 mei 2010, jam 20.00 wib
- Karim. Adiwarman Azwar, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004
- Karim. Helmi, *Fiqh Muamalah* cet. ke-III, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002
- Lubis. Suhrawadi. K, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2003
- Mas'ud Ibnu, *Fiqh Mazhab Syafi'i* Jilid 2, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2000

Moh Rifa'i., *Ilmu Fiqih Islam*, Semarang : CV. Toha Putra, 1987

Sabiq. Sayyid, *Fikih Sunnah*, alih bahasa, Kamaluddin A. Marzuki juz 12, Bandung: PT Al Ma'arif. 1993

Subekti, *Aneka Perjanjian* cet. Ke-10, Bandung: PT. citra Aditya Bakti, 1995

Suhendi. Hendi, *Fiqh Muamala* cet, ke-I , Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002

Syafei. Rahmat, *Fiqh Muamalah*, cet. Ke-X, Bandung : CV. Pustaka Setia, 2001

Zulkifli. Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah* cet. Ke-II, Jakarta: Zikrul Hakim, 2004

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apakah orang yang ingin melakukan transaksi dalam bisnis ini harus masuk sebagai anggota ?
2. Dalam bisnis ini perusahaan melakukan transaksi jual-beli ?
3. Apa saja produk PT. Sami Jaya yang dijual kepada konsumen ?
4. Bagaimana cara transaksi dalam jual-beli yang dilakukan perusahaan dengan konsumen ?
5. Bagaimana sistem jual-beli yang dilakukan oleh PT. Sami Jaya ?
6. Bagaimana sistem jual-beli dengan bisnis Referensi?
7. Bagaimana pemberian bonus kepada anggota ?